

面谈报告与原型物件

二手车交易系统



学院：南京大学软件学院

成员：孙旭 夏志伟 谭昕玥 田泽昱

完成日期：2016年10月31日

目录

[更新历史 3](#_Toc466206117)

[1． 引言 3](#_Toc466206118)

[1.1编制目的 3](#_Toc466206119)

[1.2词汇表 3](#_Toc466206120)

[1.3参考资料 3](#_Toc466206121)

[2．面谈 3](#_Toc466206122)

[2.1面谈类型 3](#_Toc466206123)

[2.2面谈计划 3](#_Toc466206124)

[2.3面谈报告 4](#_Toc466206125)

[3. 原型 6](#_Toc466206126)

[3.1原型使用说明 6](#_Toc466206127)

# 更新历史

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **修改人员** | **日期** | **变更原因** | **版本号** |
| 谭昕玥 | 2016/10/31 | 文档初稿，添加第一、二次面谈报告 | V0.0 |
| 谭昕玥 | 2016/11/02 | 添加第三次面谈报告 | V0.1 |

# 引言

## 1.1编制目的

本文档是二手车交易系统需求获取阶段的记录文档，描述了每一次面谈前的准备资料，主要包括面谈计划与面谈报告。

## 1.2词汇表

无

## 1.3参考资料

---《需求工程——软件建模与分析》

# 2．面谈

## 2.1面谈类型

面谈主要采取两种类型：开放式问题和封闭式问题。

## 2.2面谈计划

第一次面谈：问题分析阶段

主要从三个层次进行询问：

* 1、对于列出的问题是否有补充？
* 2、问题中是否有表述不明确的地方？
* 3、哪几个问题是最关键的？

第二次面谈：建立目标模型阶段

主要从三个层次进行询问：

1. 所列目标是否完备？
2. 目标中是否有表述不明确的地方？
3. 哪几个目标是最关键的？

第三次面谈：用例分析阶段

主要从两个层次进行询问：

1. 用例是否完备？
2. 是否有表述不明确的用例？

详细面谈准备情况请参考《面谈准备材料》。

## 2.3面谈报告

#### 2.3.1第一次面谈

|  |  |
| --- | --- |
| **会见者：**孙旭，谭昕玥，夏志伟，田泽昱  **日期：**2016.10.10  **被会见者：**王杰，朴圣哲，王焕，彭冲  **主题：** 问题获取  **会见目标：**明确需求中提出的问题，为问题分析、目标模型的建立做准备 | |
| **谈话要点：**   * 为什么车主无法快速转手车辆？ * 为什么买二手车的人找不到“合适的车源”？ * “合适的车源”中合适意味着什么？ * 系统的定位是汽车买卖信息平台么？ * 如果不是，那么希望系统还可以提供什么功能呢？（参考答案：协助过户、车辆评估） * 简化交易流程需要包括线上付款么？ * 对于这个系统有什么其他的期待么？ * 对于系统的盈利方式有什么看法？ | **被会见者观点：**   * 首先，车主缺乏一个发布卖车消息的平台，无法让有买车意向的人知道自己有车源；其次，卖车之前必须进行的车辆评估等手续较为繁琐，车主不了解具体流程，导致车辆转手速度下降；最后，买卖双方协调时间难度较高，浪费了许多时间在等待上。 * 同样，买车的人也缺乏一个发布买车需求的平台，无法让拥有合适车源的人知道自己想要买车的信息。 * “合适”主要是想让买车的人可以根据自己的一些硬性需求进行车源的筛选。像是车辆品牌、价位、颜色等。 * 差不多。但不是单纯的信息发布平台。 * 可以在系统的帮助下，使交易流程对于买卖双方有所简化。 * 希望可以进行线上付款。 * 不要有中间商赚差价。 * 可以收取固定金额的佣金，但一定要保证买卖双方交易透明。 |
| **下次会见目标：**根据获取的问题确立目标与涉众，进一步探讨目标与涉众的合理性，。 | |

#### 2.3.2第二次面谈

|  |  |
| --- | --- |
| **会见者：**孙旭，谭昕玥，夏志伟，田泽昱  **日期：**2016.10.15  **被会见者：**王杰，朴圣哲，王焕，彭冲  **主题：**目标分析和业务过程  **会见目标：**确定目标和复杂业务过程 | |
| **谈话要点：**   * 系统的使用者是否只有买卖双方？ * 对于系统的功能还有什么要补充的么？ * 目前系统采取针对每一次交易收取固定金额的佣金模式赚钱。对于这个盈利方式有什么建议？ * 在交易过程中，何时进行付款？ * 何时可以取消交易？ | **被会见者观点：**   * 不是。还有协助交易流程的业务员。 * 希望用户有途径得知自己的车辆估值是否合理。如果车辆急需出手或者急需买到车辆，希望系统能用特殊途径处理这种情况。为了防止有中介利用这个平台进行广告宣传、拨打骚扰电话，希望买卖双方的个人信息可以得到保护。 * 每一次交易收取固定佣金是可以的。但是支付的时间应该在交易确认完成之后。 * 在买卖双方确认过户之前，买方应该已经付款，确认过户之后，卖方收到该款项。 * 在卖方收到款项之前，均可取消交易 |
| **。下次会见目标：**确认用例是否完备 | |

#### 2.3.3第三次面谈

|  |  |
| --- | --- |
| **会见者：**孙旭，谭昕玥，夏志伟，田泽昱  **日期：**2016.11.02  **被会见者：**王杰，朴圣哲，王焕，彭冲  **主题：**用例分析  **会见目标：**确定用例是否完备 | |
| **谈话要点：**   * 用例中是否有不符合期待的地方？ * 用户注册是否需要实名注册？ * 用例有缺少的部分么？ | **被会见者观点：**   * 对于车源信息和买车需求，用户应该有增删改查的权限，而不只是查看和发布。 * 需要。但是用户个人资料要保证安全。 * 业务员用例不明确。应该有两种业务员，一种是协助过户的，另一种是管理资讯信息的。 |